

Chapitre 7 - Désir et Rêve

Mais, plus important encore, je veux vous parler de ce qui ralentit les gens dans le processus. Les obstacles qu'ils affrontent, qui ralentissent le processus ou même qui l'arrêtent complètement.

Ensuite, nous parlerons de ce que nous pouvons faire pour l'accélérer.

Commençons par l'étape du désir. Comme je l'ai dit, c'est un moment, un voyage, une expérience réelle, qui allume à pleines flammes le désir d'acheter un bateau. Cet acheteur d'un premier bateau nous a dit :

« J'étais en voyage de camping avec la famille et nous avons loué un petit bateau en aluminium pour pêcher pendant la journée. C'est pendant ce voyage que j'ai réalisé que j'avais besoin d'un bateau. »

Et Dawn nous dit : **« J'étais sur le bateau d'un ami, tôt un dimanche matin... Ceci m'a confirmé que je voulais vivre ceci plus souvent qu'au rythme des invitations de mon ami à faire du bateau. »**

Je devrais mentionner que les photos que vous voyez ici sont des photos qui viennent réellement des gens à qui nous avons parlé. Celle-ci, en particulier, a été publiée sur Snap Chat.

Et puis nous avons Alex. **« Tout a commencé par une idée. Nous faisons une croisière au coucher de soleil, en famille. C'est là que j'ai réalisé qu'il s'agissait de quelque chose que je pourrais faire en tout temps. »**

Comme vous le voyez, quelque chose survient, et le désir d'un bateau est allumé.

Le seul obstacle à cette phase est réellement très simple. C'est un manque d'accès au nautisme. Si ces gens n'ont pas d'occasion de vivre l'expérience du nautisme, cette flamme ne s'allume jamais. Nous pouvons donc les inspirer à aller sur l'eau. Donnez-leur accès à l'eau, ou menez l'eau jusqu'à eux. Nous pouvons les renseigner sur les façons de participer. Vous savez, toutes leurs expériences peuvent avoir eu lieu sur le bateau à pontons du voisin, au chalet. Ils ne connaissent peut-être pas les possibilités de location dans leur communauté, ou n'ont jamais grimpé sur une motomarine, ou n'ont jamais loué un bateau en vacances. Il nous suffit de faire augmenter les chances que le moment « désir » survienne. C'est tout.

Une fois que le désir d'être propriétaire d'un bateau s'allume, ils commencent à rêver. C'est ici qu'ils commencent à imaginer activement leur vie sur l'eau, leur vie en tant que propriétaire d'un bateau.

Jessica nous dit : **« C'est comme s'évader un peu de la terre ferme... Se lancer sur les vagues, et peut-être voir des dauphins... »**

Je vous jure qu'on pouvait voir l'éclat du rêve dans ses yeux quand on a pris cette photo!

« Je vais amarrer juste à côté de l'avenue Delaware. Parfois, je prévoirai une grande soirée, peut-être une soirée de gars, une soirée de poker, une soirée de cigares, ou je passerai simplement la nuit à bord... »

Et puis Lorie. Elle veut une énorme réunion de famille. **« Je vais inviter ma sœur, son mari et leurs enfants, maman, son mari et des amis. Autant de gens que je peux en avoir à bord. »**

Il se passe quelque chose de très important à cette étape. Plus le rêve est clair, plus ils se rapprochent de l'achat.

Si nous avons un « coach de vie » avec nous aujourd'hui et qu'il nous montrait comment transformer nos rêves en réalité et comment visualiser ce que l'on veut dans la vie, il nous dirait : « Ajoutez des détails. Soyez plus précis. » Plus le rêve est en focus, plus il a de chances de se réaliser. C'est la même chose pour la propriété d'un bateau.

Les gens commencent eux-mêmes à apporter plus de clarté au rêve. La première chose est qu'ils se rendent en ligne. Nous avons découvert que 64 % des acheteurs d'un premier bateau vont en ligne à cette étape. Ici, ils affrontent quelque chose de moins agréable que ce à quoi ils s'attendaient.

Ils commencent à se sentir dépassés.

« Honnêtement, c'est écrasant. Il y a tant de types, de styles, de marques, de prix. Je suis débutant. Je ne sais pas quelles options me conviennent. »

En fait, en parlant aux acheteurs d'un premier bateau, 42 % disent qu'aucun endroit ne leur a fourni toute l'information dont ils avaient besoin.

En regardant ce qu'ils vivent, imaginons ce qui se passe dans leur vie lorsqu'ils pensent à acheter une maison ou une voiture. Ils s'attendent à avoir des ressources comme *Trulia* ou *Zillow*, ou comme le *Kelley Blue Book*. Ils ne trouvent pas de ressource équivalente à celles-là dans le monde du nautisme.

Alors, ils se tournent vers des gens qui peuvent les aider. Carlos parle d'être allé dans des marinas pour parler à des plaisanciers. En fait, 61 % des acheteurs récents d'un premier bateau ont cherché des conseils auprès d'autres plaisanciers à cette étape. Donc, à cette étape, qu'est-ce qui les ralentit? La quantité énorme d'information. Ils tentent de se bâtir un rêve et d'y apporter plus de clarté, mais ils affrontent un obstacle de taille : un mur solide d'information. De plus, il n'y a pas de ressource complète où aller. Et eux-mêmes n'ont pas vraiment de personnes à qui s'adresser. Nous avons en fait découvert que 70 % des acheteurs d'un premier bateau n'ont pas de gens de confiance pour leur donner des conseils sur l'achat d'un bateau. 70 %. Un pourcentage énorme. Mais je suis convaincue que ceci est quelque chose de complètement réparable.

Voici quoi faire pour les aider. Tout d'abord, facilitez-leur la tâche de transformer leur rêve en réalité. Aidez-les à former leur rêve. C'est le meilleur moyen de leur présenter un bateau, de leur présenter la vie nautique qu'ils veulent vivre.

Présentez-leur de l'aide et des ressources. Encore une fois, 70 % de ces acheteurs d'un premier bateau n'ont personne dans leur vie pour leur donner des conseils sur la façon d'acheter un bateau. Nous pouvons les aider avec un programme d'ambassadeurs ou en leur présentant des forums de propriétaires. Ou ne devons peut-être copier le plan de jeu d'une autre industrie... Regardez ce que fait l'industrie de l'immobilier ou celle de l'automobile, et apportez de l'aide en conséquence. Après tout, la simplicité et la clarté sont ce qu'attendent tous les consommateurs, de toutes les industries, même la nôtre.